

# Gestión comercial de ventas



## Visión general

Itinerario completo de nivel superior (nivel 3) que proporciona competencias para **trabajar en ventas y dirección comercial**.



## Competencias adquiridas

- ▶ **Obtener y procesar la información** necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.
- ▶ **Gestionar la fuerza** de ventas y coordinar el equipo de comerciales.
- ▶ **Realizar la venta** de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
- ▶ **Organizar y controlar** las acciones promocionales en espacios comerciales.
- ▶ **Comunicarse en inglés** con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.



## Duración

El periodo lectivo tiene **una duración 530h** a **realizar en 9 meses**.

En el caso de que este itinerario vaya asociado a un contrato para la formación y el aprendizaje la formación cubre **una duración de 1 año** con esta modalidad contractual.



## Nivel

**3**



## Modalidad

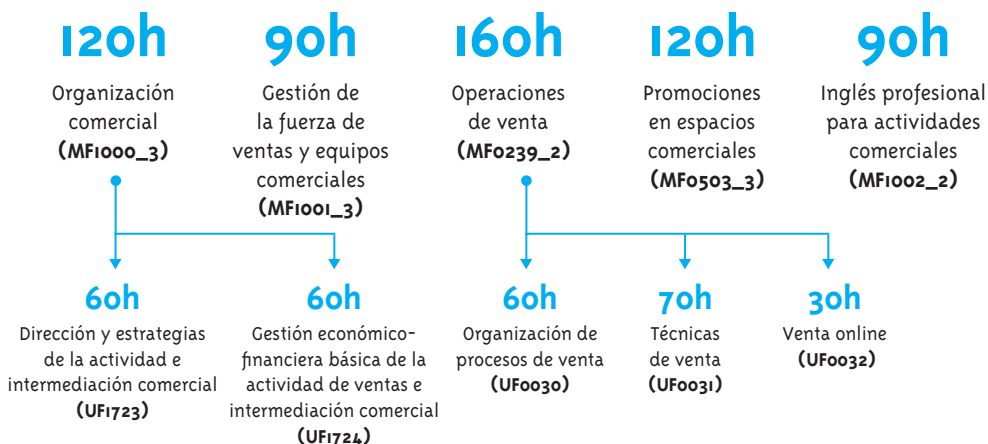
**Teleformación con algunas horas presenciales.**

La formación se realiza en el campus virtual de **Exist Estratègies Formatives, SLU**, acreditado por el Servicio Público de Empleo Estatal con el código 800000221.

Las partes presenciales incluyen los **5 exámenes finales de módulo (16h)** y **1 sesión formativa (6h)**.



## Programa formativo



## Módulo de prácticas

El certificado incluye el módulo de prácticas profesionales no laborales MPO<sub>421</sub>, **80h**. Están exentos de realizar este módulo los alumnos/as que realicen el certificado en el marco de un contrato para la formación y el aprendizaje, así como quienes acrediten una experiencia laboral de al menos tres meses que se corresponda con las capacidades recogidas en el citado módulo.



## Salidas profesionales

- ▶ Vendedores técnicos, en general.
- ▶ Agentes comerciales.
- ▶ Delegados comerciales, en general.
- ▶ Representantes de comercio, en general.
- ▶ Encargados de tienda.
- ▶ Vendedores no clasificados bajo otros epígrafes.



## Titulación

Superando la formación con evaluación positiva se obtiene el **Certificado de Profesionalidad *Gestión comercial de ventas* (COMTo411)**.

Fecha de inicio:

**Día 1 de cada mes**